



**O CORRETOR DO
FUTURO**

EPISÓDIO 3

EPISÓDIO 3



O CORRETOR DO FUTURO

A ideia central do episódio é apresentar um guia definitivo para que os corretores de imóveis alcancem a Elite do mercado, atraindo mais clientes e obtendo altas comissões. Esse objetivo será alcançado através de um método adequado, sem depender de fórmulas mágicas.

Até o momento na série* "O Corretor do Futuro", você já teve acesso a um episódio dedicado à mudança de mentalidade, aprendendo que a venda é um processo emocional. No segundo episódio, foi apresentado o mecanismo C.A.R.T.A, que tem ajudado milhares de corretores de imóveis a se tornarem os vendedores mais bem pagos do mundo.



O cliente em primeiro lugar

O mercado imobiliário é altamente competitivo e desafiador, o que faz com que muitos corretores desistam logo no primeiro ano de corretagem. Pesquisas mostram que a profissão de corretor de imóveis está entre as 10 mais estressantes do mundo, e muitos corretores não sabem quanto ganham no mês e enfrentam dívidas. No entanto, existem corretores que conseguem superar esses obstáculos e ganhar comissões astronômicas todos os meses. Eles entenderam que o sucesso na profissão não se trata deles, mas sim dos clientes. Esses corretores se tornaram guias e instrumentos para ajudar seus clientes a realizar seus sonhos, e entendem que o número da sua conta bancária está diretamente ligado ao número de clientes que conseguem ajudar.

Para se tornar um corretor de sucesso, é necessário compreender profundamente as necessidades e desejos dos clientes, e trabalhar incansavelmente para ajudá-los a alcançar seus objetivos. O corretor deve ser um guia confiável, que conhece bem o mercado e as melhores oportunidades, e que está sempre disponível para oferecer orientação e suporte. Ao adotar uma abordagem centrada no cliente, o corretor pode aumentar sua carteira de clientes e ganhar comissões cada vez maiores. É fundamental entender que o cliente é o herói da jornada de compra, e o corretor é apenas o guia que o ajuda a chegar lá.

O sucesso na profissão de corretor de imóveis está diretamente ligado à capacidade de compreender e atender às necessidades dos clientes. Corretores de sucesso entendem que o jogo não é sobre eles, mas sobre os clientes, e trabalham incansavelmente para ajudá-los a realizar seus sonhos. Ao adotar uma abordagem centrada no cliente e se tornar um guia confiável, o corretor pode aumentar sua carteira de clientes e ganhar comissões cada vez maiores.

O fim da carteira de clientes

Na área de corretagem imobiliária, é essencial entender que a venda de um imóvel não deve ser vista como um fim em si mesmo. Ao contrário, é preciso enxergá-la como o início de um relacionamento duradouro com o cliente. Afinal, aquele que só pensa em fechar o negócio e não se preocupa com o pós-venda corre o risco de perder a confiança do cliente e, conseqüentemente, o seu próprio sucesso na profissão. Portanto, é fundamental que o corretor tenha em mente que a construção de uma carteira de relacionamentos é mais importante do que a mera busca pela comissão.



O flywheel

O Flywheel é uma estratégia poderosa que combina o processo emocional das vendas com os pilares da C.A.R.T.A. Quando você coloca o cliente no centro da sua carreira e garante um bom pós-venda, ele pode se tornar um defensor fiel da sua marca e fazer indicações valiosas para você, impulsionando seu negócio.

Com a Flywheel, você pode transformar desconhecidos em contatos, encantá-los com o processo emocional de vendas e transformá-los em clientes satisfeitos que promovem sua marca para outras pessoas. Isso significa que a escala da sua carreira está em sua carteira de relacionamentos, e o processo é 100% emocional, baseado em gerar confiança e encantamento em seus clientes.

Para encantar seus clientes na prática, é essencial usar o mecanismo C.A.R.T.A., que se concentra em criar um relacionamento próximo e genuíno com seus clientes, atendendo às suas necessidades e superando suas expectativas. Dessa forma, você pode construir relacionamentos duradouros com seus clientes e criar uma base sólida para o crescimento da sua carreira como corretor imobiliário.



Exemplo de aplicação prática da C.A.R.T.A + Flywheel

Veja abaixo o fluxograma da carteira de relacionamento:



Mudanças no mercado imobiliário

Dentro desse fluxograma, podemos ver o mecanismo C.A.R.T.A e a Flywheel, na prática.

Tudo começa com seus estudos e com a preparação da sua cabeça, até você chegar na primeira venda e construir sua autoridade.

Um dos melhores meios para conquistar a primeira venda é fazendo a prospecção online, através das redes sociais.

Com a venda e o pós-venda, você repete o ciclo, ganhando tração na sua carreira. Por fim, com o acúmulo dos resultados e das experiências, seu alcance cresce e você fura sua bolha.

Caso a venda não aconteça, você faz um follow up, continua se relacionando com o prospect, faz uma nova tentativa de fechamento e faz a venda.

Seguindo esse fluxograma, você tem uma direção para fazer comissões cada vez maiores e atrair muitos clientes, em um ciclo que vai se tornando quase que automático com o tempo.

Com todas essas informações, você já pode começar a aplicar essas estratégias em sua carreira como corretor e aumentar suas comissões.


O SUCESSO COMO CORRETOR DO FUTURO

Chegamos ao final deste guia e esperamos que você tenha encontrado informações valiosas para aplicar em sua carreira como corretor de imóveis. Lembre-se de que o mercado imobiliário é altamente competitivo e em constante mudança, por isso é importante estar sempre atualizado e disposto a aprender.

Ao longo deste guia, discutimos a importância de mudar sua mentalidade em relação às vendas, entender as necessidades e emoções dos clientes, construir sua autoridade e aumentar seu alcance no mercado. Também apresentamos a estratégia C.A.R.T.A., que tem ajudado milhares de corretores de imóveis a se tornarem os vendedores mais bem pagos do mundo.

Não se esqueça de colocar o cliente em primeiro lugar e criar uma experiência positiva para eles. Use o flywheel para aumentar sua base de clientes e construir relacionamentos duradouros com eles.

Por fim, lembre-se de que o sucesso não acontece da noite para o dia. É preciso trabalho duro, dedicação e a aplicação das estratégias certas. Continue aprendendo, se atualizando e aprimorando suas habilidades para se tornar um corretor de elite.



Boa sorte em sua jornada como Corretor do Futuro!



O CORRETOR DO FUTURO



RICARDO
MARTINS

